

Lancement d'ESTER (Electricité Solaire des Territoires) L'électricité solaire compétitive

Communiqué de presse
le 30 novembre 2011

Comment fournir au consommateur une électricité propre, de proximité et abordable ? Ester, le premier dispositif durable pour le développement de l'énergie solaire sur les territoires est un modèle unique, stipulant pour la première fois en Europe, une vente de gré à gré d'électricité solaire à un prix très compétitif.

- **Unique par l'association de ses acteurs**

Ester (Electricité Solaire des Territoires) est le fruit d'une alliance unique entre 3 parties : **la Région Poitou-Charentes, Solairedirect et Sorégies.**

La Région Poitou-Charentes a fait le choix, dès 2008, de soutenir la filière photovoltaïque, avec le Plan Solaire Régional puis, en mars 2011, avec la mise en place d'un fonds de résistance photovoltaïque, et le soutien à l'émergence d'un nouveau modèle économique de production d'électricité solaire à prix de marché.

Solairedirect est le premier opérateur photovoltaïque indépendant en France. La société a développé un modèle intégré original permettant d'industrialiser chacune des grandes étapes conduisant à la production et la vente d'électricité solaire. Grâce à la très forte baisse des coûts des systèmes photovoltaïques, Solairedirect se positionne aujourd'hui comme un pionnier de l'électricité solaire compétitive.

Sorégies, entreprise locale d'électricité de la Vienne, dans un souci de diversification de ses sources d'accès à l'énergie, a souhaité disposer d'un approvisionnement en électricité solaire à prix de marché sur le long terme.

- **Unique par son modèle contractuel de vente d'électricité solaire compétitive**

Le modèle ESTER est le fruit de la mise en commun de la vision de la Région, du modèle intégré de Solairedirect et du savoir-faire de Sorégies. Dans un contexte de **baisse des tarifs d'obligation d'achat**, ce modèle innovant pour une électricité solaire locale et compétitive **insufflé une nouvelle dynamique, véritablement durable, à la filière solaire en France.**

Un modèle durable, car en combinant des coûts de construction optimisés et des coûts de financement bas sur le long terme, il permet dans un contexte d'augmentation du prix de l'énergie de **fournir dès à présent de l'électricité solaire à un énergéticien à un prix inférieur à celui payé par les particuliers en France.**

La Région Poitou-Charentes et Solairedirect ont constitué une Société d'économie mixte, SEM Ester (détenue à 65 % par la Région Poitou-Charentes et à 35 % par Solairedirect). Son objectif est de promouvoir la création de parcs solaires, donner accès à une électricité décentralisée, propre et compétitive et contribuer au développement industriel de la région. **La SEM investira notamment dans les parcs solaires construits sur le territoire régional.**

Sorégies et Solairedirect ont conclu un contrat cadre d'approvisionnement en électricité d'origine solaire photovoltaïque (CVES ou Contrat de Vente d'Electricité Solaire) **à long terme (30 ans)**, prévoyant la **réalisation entre 2012 et 2015 de parcs solaires pour une puissance totale de 60 MW**, développés et construits par Solairedirect, principalement en Poitou-Charentes. **C'est la première fois en Europe qu'il est stipulé une vente d'électricité solaire de gré à gré.**

Ce contrat se fonde sur un mécanisme de prix avec un niveau initial **aux alentours de 108€/MWh, soit un tarif d'ores et déjà inférieur au prix payé par les particuliers en France pour leur électricité (120€/MWh)**. La production des installations représentera la consommation d'électricité **d'environ 50 000 personnes dans le département de la Vienne.**

Avec ce partenariat innovant, la Région, Sorégies et Solairedirect visent à fournir une **électricité solaire locale compétitive, soutenant le développement d'une filière industrielle régionale, développant l'autonomie énergétique du territoire et facilitant la maîtrise des coûts de l'électricité dans la durée.**

Les principes fondateurs d'ESTER

Ce modèle repose sur 3 principes clés :

- **Un kWh solaire amené à devenir plus compétitif qu'un kWh traditionnel.** D'un côté, le coût de fabrication des modules photovoltaïques qui ne cesse de baisser (-80% ces 3 dernières années), de l'autre, une hausse du coût de l'électricité produite à partir des énergies traditionnelles (pétrole, gaz ou nucléaire) aujourd'hui inéluctable.
- **Un engagement de territoires durable (30 ans)**, comme la région Poitou-Charentes, qui intègrent dès aujourd'hui une part significative d'électricité solaire dans leur mix énergétique.
- **Un engagement de distributeurs** comme Sorégies qui intègrent dans leur approvisionnement cette énergie solaire compétitive sur la durée.

A propos de la Région Poitou-Charentes

La Région Poitou-Charentes a fait le pari de l'excellence environnementale et de la croissance verte, en développant massivement les énergies renouvelables. Cette démarche répond à un double enjeu :

- enjeu écologique : tripler la production régionale d'énergie renouvelable d'ici 2020, en la portant à 26% des consommations régionales d'énergie finale, en parallèle d'un objectif de réduction des consommations d'énergie de 20% ;
- enjeu économique : miser sur les nouvelles filières vertes, sources de création d'activités et d'emplois ; maîtriser les prix de l'énergie à long terme pour améliorer la compétitivité des entreprises installées en région et pour le pouvoir d'achat des ménages.

A propos de Solairedirect, 1er opérateur indépendant d'électricité solaire

Solairedirect est le premier opérateur français entièrement dédié à l'électricité solaire. Présent sur l'ensemble de la chaîne photovoltaïque, Solairedirect aura construit et exploitera plus de 120MW à fin 2011. Solairedirect met en œuvre des offres clé en main (développement, ingénierie, installation, financement et exploitation) et propose des services innovants pour garantir à ses clients des solutions photovoltaïques performantes au meilleur coût. Présente sur quatre continents, le groupe compte 300 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de plus de 210 millions d'euros (Fin 2011).

A propos de Sorégies, 4ème distributeur français d'électricité

Le groupe Sorégies, 4^{ème} distributeur français d'électricité et 10^{ème} distributeur français de gaz est composé de 3 entreprises locales d'énergie, présent sur toutes les composantes de la chaîne de valeur énergétique et dont l'actionnaire public majoritaire est le syndicat des énergies de la Vienne regroupant 270 communes du département. Avec un effectif de 350 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 250 M€, Sorégies fournit 140.000 clients en électricité et 10.000 clients en gaz. La vente d'électricité représente 1,4 TWh et Sorégies a d'ores-et-déjà une capacité de production de 850 GWh à partir de droits de tirage sur un cycle combiné gaz en Moselle. Le partenariat présenté répond aux enjeux de diversification du mix énergétique voulue par le groupe.

Contacts Presse

Solairedirect - Laurence de la Touche – 01 49 24 58 43/ 06 09 11 11 32 -
l.delatouche@thedesk.fr

Région Poitou-Charentes - Valérie Courrech - 06 15 56 12 84 –
v.courrech@cr-poitou-charentes.fr

Soregies – Virginie Lorentz - 05 49 89 34 23 / 06 87 68 22 08 –
virginie.lorentz@soregies.fr

ANNEXE

Pour mieux comprendre le modèle ESTER

- **En quoi le mécanisme ESTER est-il innovant ?**

Dans un contexte de crise du solaire avec des tarifs d'achat de l'électricité en baisse, voire voués à disparaître, et qui ne permettent plus actuellement d'assurer l'attractivité économique des installations de production d'électricité solaire en France, le mécanisme ESTER accompagne l'industrie vers un système économiquement viable sans subvention avec une valorisation de l'électricité photovoltaïque à prix de marché.

- **Comment s'effectue la transition vers une électricité solaire à prix de marché ?**

Dans un premier temps, l'électricité produite par le parc solaire sera vendue au tarif d'Obligation d'Achat en vigueur (pour une durée maximum de 20 ans), soit par exemple 108 €/MWh pour un parc solaire dont le développement serait achevé au deuxième trimestre 2012. Dans un second temps, la hausse attendue des prix de gros de l'électricité conduisant ces prix à dépasser le niveau des tarifs d'achat, l'électricité solaire sera enlevée par Sorégies à un niveau légèrement inférieur à celui du prix de gros.

Par exemple, dans le cadre du scénario central de croissance des prix de gros de l'électricité (consensus des énergéticiens et des analystes) qui se situe autour de 4,5%/ an, il sera plus rentable, pour un parc solaire installé en 2013, de vendre l'électricité sur le marché plutôt qu'au tarif de l'OA (108€/MWh) à partir de 2025.

Le contrat d'approvisionnement stipule, ce qui constitue une première en Europe, que la fourniture d'électricité s'effectuera alors hors obligation d'achat.

- **Quel est l'intérêt pour un opérateur de marché tel que Sorégies ?**

ESTER permet aux opérateurs de marché de rééquilibrer leur mix énergétique, de bénéficier d'une électricité verte plus compétitive que celle du marché (et ce, sans investissement initial) mais surtout, via le système de protection mis en place, de se couvrir contre une forte hausse des prix de l'électricité, sécurisant ainsi leur portefeuille de clients.

- **Quel est le rôle de la Région ?**

La Région Poitou-Charentes a créé un environnement favorable au développement de l'énergie solaire avec notamment la mise en place du Fonds énergie solaire régional, doté de 400 M€ et financé par la Banque Européenne d'Investissement et le Crédit Agricole.

Dans le cadre du projet ESTER, elle joue un rôle d'incubateur et d'accélérateur de projets solaires, qui illustre bien les enjeux qu'elle poursuit :

- elle co-investit (à hauteur de 65%), en partenariat avec Solairedirect (35%), dans les centrales solaires développées sur son territoire,
- elle soutient le développement de la filière industrielle régionale,

- elle veille à rapprocher les zones de production d'électricité des zones de consommation, pour créer des emplois non délocalisables,
- elle veille, dans un contexte de hausse des prix de l'énergie, à éviter l'emballement des prix pour préserver le pouvoir d'achat des habitants. **Quel est l'intérêt de la présence d'une SEM et quel est son rôle ?**

L'objectif de la SEM, société territoriale de production d'électricité solaire, est de promouvoir la création d'installations de production d'électricité solaire photovoltaïque et la constitution d'une filière locale pour obtenir de l'électricité verte, se donner accès à une électricité compétitive et peu carbonée, et contribuer au développement du territoire.

Elle garantit le caractère territorial du modèle ESTER (a minima 50% des projets localisés en région Poitou-Charentes), et reflète le leadership de la région dans la conduite des projets. Par ailleurs, il s'agit d'un outil de financement, la SEM pouvant investir en capital, direct ou indirect (via une holding), dans des sociétés projets qui développeront des projets solaires installés en région.

- **Quels sont les bénéfices attendus par la Région ?**

En facilitant la mise en œuvre du projet ESTER, la Région accélère le développement de sources d'énergies vertes compétitives sur son territoire. Par ailleurs, le mécanisme ESTER permet la sauvegarde et la création d'emplois locaux grâce à la construction et l'opération de parcs solaires, en majorité situés en Poitou-Charentes (a minima 30 MWc d'ici 2016) et la construction prévue d'une usine de modules à Châtelleraut par Solairedirect au regard des volumes.

- **Quel est le rôle de Solairedirect ?**

Solairedirect a développé un modèle industriel intégré, depuis la production de modules photovoltaïques jusqu'aux services de réseaux intelligents, qui lui permet d'être particulièrement compétitif et de pouvoir réduire l'ensemble des coûts (notamment d'ingénierie, de construction, d'exploitation et de financement). Ce modèle d'affaires innovant permet de garantir l'attractivité économique du modèle ESTER. Par ailleurs, Solairedirect participe au financement des sociétés projets via des co-investissements.

- **Quels sont les mécanismes de protection mis en place pour l'ensemble des parties prenantes ?**

Le système du tunnel de prix (définition d'un floor et d'un cap) qui a été mis en place par les parties prenantes permet de garantir la 'bancabilité' du projet ('Floor') et offre aux énergéticiens une couverture contre une forte hausse des prix de l'électricité ('Cap').